

Ateliers sur l'Australie et la Nouvelle-Zélande

L'accès des exportations canadiennes aux marchés d'Australie et de Nouvelle-Zélande est le sujet de séances gratuites d'une demi-journée (matinée) qui seront offertes à Toronto (le 5 mars) et à Montréal (le 6 mars).

On y offrira des renseignements pratiques sur la manière de pénétrer ces marchés, en offrant des réponses à des questions telles que : « Votre produit peut-il être importé à un tarif préférentiel? », « Comment calculer la taxe de vente applicable? », « Quels sont les produits interdits? », ou « De quels documents avez-vous besoin? »

Une nouvelle publication, *Aspects pratiques de l'accès aux marchés* en Australie et en Nouvelle Zélande, sera distribuée aux ateliers. Offerts par AECEC, les ateliers seront dirigés par Ray Buciak de la Direction de l'expansion du commerce en Asie et dans le Pacifique Sud d'AECEC.

Pour s'inscrire aux ateliers ou obtenir d'autres renseignements, communiquer avec Geoff Jones, Centre du commerce international à Toronto, au (146) 973-5052, télécopieur : (416) 973-8161; ou avec Carol Conway, Centre du commerce international à Montréal, au (514) 283-8793, télécopieur (514) 283-8794.

L'Europe de 1992

(Suite de la page 5.)

compétences canadienne en commercialisation directe.

Pour obtenir plus de détails sur l'Europe de 1992 et le secteur des services financiers, consulter le rapport d'AECEC intitulé *1992 Impact de l'unification du marché européen* et le *Rapport du Groupe de travail interministériel sur les services financiers*. On peut obtenir ces rapports, qui traitent aussi de l'industrie des assurances, auprès d'Info-Export. Tél. : 1-800-267-8376. Télécopieur : (613) 996-9709.

Pour de plus amples renseignements sur l'Europe de 1992, communiquer avec la Direction des relations économiques et commerciales avec la communauté européenne (REM). Tél. : (613) 996-2727. Télécopieur : (613) 995-1277.

Une foire commerciale aux Bermudes

Hamilton — Une activité de promotion commerciale canadienne d'Affaires extérieures et commerce extérieur Canada (AECEC) aura lieu du 8 au 10 avril 1991 à Hamilton, aux Bermudes, l'un des marchés les plus importants et croissants du Canada dans les Antilles.

Le Salon commercial canadien, organisé dans une région où 600 000 visiteurs dépensent 500 millions de dollars (US) par année, représente pour les participants canadiens un marché idéal pour les produits et les services reliés au tourisme ainsi que les produits de consommation dont une variété de cadeaux et de souvenirs.

Cependant, d'autres secteurs offrent aussi des débouchés pour les exportateurs canadiens, en particulier parce que les Bermudes importent pratiquement tout ce qui est utilisé ou vendu dans l'île. (En 1989, le Canada a exporté pour 37 millions de dollars de produits et de services aux Bermudes.)

Dans l'ensemble, les meilleures perspectives pour les exportateurs canadiens aux Bermudes sont les suivantes :

- les aliments (porc frais ou congelé, bacon, saucisse, fruits de mer, pâtes alimentaires, concentrés de jus de fruit, pommes de terre de table, légumes congelés);
- les matériaux de construction (bois d'oeuvre, contreplaqué, clôtures, acier de structure, portes, peinture, fenêtres, filerie et appareils électriques);
- l'équipement et les fournitures (équipement de manutention de matériaux, pièces de véhicules motorisés, matériel d'emballage, matériel de climatisation, appareils de plomberie, télécommunication et logiciel informatique, fournitures pharmaceutiques et médicales); et
- les produits de consommation (parfum, articles de toilette, joaillerie, disques et cassettes audio, articles de sport, livres, revues, vêtements pour hommes, femmes et enfants, voiliers et bateaux de plaisance motorisés).

Les entreprises participant au salon commercial canadien rencontreront des agents, des distributeurs, des utilisateurs et des acheteurs en vue de vendre leurs produits et leurs services finis. D'autres formes de commer-

cialisation prometteuses peuvent aussi être établies dont les entreprises conjointes et les ententes donnant lieu à une licence.

Lors de la foire de l'an dernier, les exposants canadiens ont réalisé des ventes de 4 à 5 millions de dollars.

La foire de 1991 promet d'être aussi réussie puisqu'elle est considérée par ses organisateurs comme l'un des meilleurs moyens de pénétrer ce marché.

Pour participer au salon commercial canadien (premiers venus, premiers servis) ou pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Paul Schutte, Foires et missions (LCTF), Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC), 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Télécopieur : (613) 996-0677.

Foire sur les télécommunications en URSS

Moscou — Les principales entreprises canadiennes de fabrication et de services ont la possibilité de participer, du 5 au 10 juin 1991, à Expo Comm '91 lors de laquelle Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECEC) tiendra un stand national pour la première fois.

Cette foire présentera une gamme complète de matériel et de technologie étrangère, y compris dans les domaines des télécommunications, du matériel et des services (p. ex. équipement de commutation téléphonique), des communications dans les régions rurales et dans le grand Nord, de la transmission de données, de stations satellites au sol et de systèmes de régulation.

Le stand national du Canada (n° 1101) occupera 200 mètres carrés au Centre d'exposition des réalisations économiques de l'URSS (VDNH).

Pour participer ou recevoir de plus amples renseignements sur Expo Comm '91, communiquer avec M. William J. Heslop, Foires et missions en Europe (RWTF), Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, 125, prom. Sussex, Ottawa K1A 0G2. Tél. : (613) 996-5263. Télécopieur : (613) 995-6319.